

# CENTRALE D'ACHAT : UNE NOUVELLE VOCATION POUR LES SYNDICATS D'ÉLECTRIFICATION ?

Entretien avec M. Chardon,  
directeur général adjoint  
du SIPPEREC, et M<sup>me</sup> Dumas,  
directrice de la  
Communication

Créé pour assurer l'électrification des communes de la Petite Couronne parisienne au début du xx<sup>e</sup> siècle, le SIPPEREC a vu récemment sa vocation se déplacer vers un autre champ : celui de l'organisation institutionnelle de la distribution de l'électricité, dans le cadre de la politique européenne de libéralisation des monopoles de service public et de la mise en marché des contrats de fourniture électrique. Brisant le face-à-face entre des fournisseurs d'électricité et des consommateurs atomisés, le SIPPEREC tente de se positionner dans un rôle d'intermédiaire afin de mutualiser la demande. Il s'efforce ainsi de se donner la capacité de définir collectivement la nature et le niveau des prestations attendues et de fixer les termes de la comparabilité des offres des divers fournisseurs.

ENTRETIEN (\*) MENÉ ET MIS EN FORME PAR **Frédérique PALLEZ** – ENSMP – ET **Francis PAVÉ** – CSO-ESPC

**G & C** *Pourriez-vous nous présenter votre syndicat, ce qu'il fait et se propose de faire dans l'avenir?*

**S** Le SIPPAREC est le Syndicat Intercommunal de la Périphérie de Paris pour l'Électricité et les Réseaux de Communication. Il regroupe, en ce qui concerne l'électricité, quatre-vingts communes de la région parisienne situées dans les départements des Hauts-de-Seine, de la Seine-Saint-Denis et du Val-de-Marne. Historiquement, cela correspond à l'ancien département de la Seine. C'est donc la première ceinture de Paris.

Notre syndicat exerce deux compétences, l'électricité depuis 1924, date de création du SIPPAREC, et une autre, plus récente, les télécommunications, depuis 1997 (1).

On ne sait pas toujours le rôle majeur que les collectivités ont joué, depuis le début du <sup>XX</sup><sup>e</sup> siècle, pour l'aménagement du territoire, dans le domaine de la distribution électrique. Elles sont ce qu'on appelle des autorités concédantes pour la distribution publique d'électricité.

La loi de 1906 a donné aux communes un rôle dans la création du réseau de distribution

électrique. C'est ce que les collectivités sont amenées à faire actuellement dans les télécoms: il y a eu l'article L 1511-65 du Code général des collectivités territoriales et il y a maintenant l'article L1425 qui vient d'être voté par les deux assemblées dans le cadre de la Loi sur l'économie numérique qui permettent en effet aux collectivités de créer des réseaux de télécommunications pour permettre le développement du haut débit et pallier au fait que, face aux investissements lourds et non rentables dans certaines régions, les opérateurs privés n'investissent pas sur tout le territoire car ce n'est pas rentable. Les pouvoirs publics ont eu la même attitude en matière d'électricité au début du <sup>XX</sup><sup>e</sup> siècle: ils estimaient que l'électricité était un progrès technique qui devait bénéficier à tous.

Du coup, ils ont demandé aux communes d'assurer l'investissement initial. Celles-ci ont commencé à investir dans les réseaux de distribution électrique locaux, commune par commune. Puis elles se sont aperçues qu'il était peut-être intéressant de se regrouper pour gérer ce patrimoine commun. Alors, les communes se sont regroupées en entités, très souvent



départementales. Ici donc, notre syndicat a été créé en 1924 pour le département de la Seine, hormis Paris. Il y avait alors cinq compagnies d'électricité sur le périmètre des quatre-vingts communes de la première couronne.

**G & C** *Savez-vous pourquoi Paris faisait bande à part?*

**S** Non, ce n'est pas exactement ça. Paris devait être beaucoup plus équipé. Il ne faut pas oublier que l'urbanisation n'était pas ce qu'elle est maintenant. Au-delà de Paris, c'était encore la campagne. L'objectif était alors de faire en sorte que l'électricité arrive dans les logements, tout comme c'est le cas aujourd'hui pour les communications à haut débit. En 1946, survient la nationalisation et le syndicat n'a plus d'autre partenaire qu'EDF. Ce qui change pas mal les choses car c'est désormais un

même partenaire qui aménage, développe le service et qui devient un vrai service public. Bientôt la consommation de l'électricité va augmenter considérablement, au-delà de l'éclairage, et la concession grossit en volume, en nombre de clients aussi. Mais à part l'administration de la concession, jusqu'en 1995, le syndicat ne prenait pas beaucoup d'initiatives.

**G & C** *Quelle était la répartition des rôles entre le syndicat et EDF?*

**S** Elle était ce qu'elle est toujours. EDF produit, commercialise et assure le transport de l'électricité jusqu'aux particuliers et aux entreprises, en utilisant les réseaux de transport et les réseaux de distribution. Mais contrairement à ce que tout le monde pense, le réseau de distribution final - celui qui arrive chez le consommateur ou l'utilisateur - n'appartient pas à EDF, mais aux collectivités locales, en l'occurrence ici, au syndicat. Dans le cadre de la concession, EDF a bien entendu toujours déployé ces réseaux de distribution, mais toujours en accord avec les communes et le syndicat. En fait, le contrat de concession, c'est la gestion et l'exploitation par le concessionnaire EDF de ces réseaux de distribution.

**G & C** *Les travaux sont faits par des entreprises tierces, mais par qui sont-ils financés?*

**S** Par EDF, dans le cadre du contrat de concession, pour l'entretien, le renouvellement, le renforcement, autant que les besoins du service public l'exigent. Les syndicats restent propriétaires du réseau.

(\*) Entretien réalisé en 2003 et actualisé en mars 2004. Depuis lors, de nouvelles lois ont été votées, en juillet et août 2004, qui modifient le statut d'EDF et les modalités d'ouverture du marché de l'électricité en France (ndr).

(1) Cf. E. ANDREUX (D.G. du SIPPAREC), A. VEYRAT (D.G. d'IRISE) & J.P. GUÉRIN (Caisse des Dépôts et Consignations) « Une mobilisation astucieuse pour le haut débit » *compte rendu du séminaire Entrepreneurs, Villes et Territoires* de l'École de Paris du Management, séance du 2 avril 2003.

**G & C** *Les contrats de concession sont de longue durée?*  
**S** Oui, de vingt-cinq ans. Ainsi, notre contrat actuel court jusqu'en 2020. En effet, le contrat de concession du SIPPEREC a été renégocié en 1995. À cette époque, EDF a renégocié un certain nombre de contrats qui arrivaient à terme et, dans le même temps, la Fédération nationale des collectivités concédantes et des régies (FNCCR) a fait un gros travail pour créer des contrats types et ainsi aider les collectivités à négocier avec EDF. EDF a été soucieuse de renégocier la concession du SIPPEREC: c'est la concession la plus importante en France, compte tenu de sa surface, de sa démographie et des consommations afférentes de kWh. C'est une concession de taille européenne, ce qui veut dire qu'elle se compare à une ville comme Londres, par exemple. Elle concerne trois millions d'habitants, avec 14 323 GWh vendus, selon les différents tarifs; en 2002, il y avait un million six cent cinquante-six mille clients.

1995 a été une date importante car, outre le contrat de concession, nous avons pu négocier avec EDF une convention de partenariat qui nous donne les moyens, entre autres, de subventionner un certain nombre d'actions comme, par exemple, l'enfouissement des réseaux aériens, la dépose des réseaux toiture, etc. Cette convention de partenariat est tout à fait spécifique au SIPPEREC: seules deux ou trois autres conventions de ce type existent.

En effet, le mode de fonctionnement des syndicats est différent selon que le syndicat est urbain ou rural. Si l'on parle d'enfouissement des réseaux, par exemple, ou du développement des lignes, les syndicats ruraux bénéficient du FACE (Fonds d'amortissement des charges d'électrification) dont ne bénéficient pas les syndicats urbains. Ce fonds sert à développer les réseaux des syndicats ruraux et aide à les financer. C'est un fonds national, qui permet à n'importe quel citoyen français de bénéficier d'un raccordement électrique, où qu'il soit sur le territoire, à des conditions économiques équivalentes.

**G & C** *Mais pourquoi une convention de partenariat séparée du contrat de concession?*

**S** Il vaut mieux que les éléments de la convention de partenariat soient à part, car ils peuvent être renégociés et donner lieu à des avenants. Ainsi, tout dernièrement, pour tenir compte des lois sur l'ouverture du marché de l'électricité, un avenant a permis de redéfinir les types de travaux qui pouvaient être subventionnés à travers ce fonds.

**G & C** *La FNCCR a lancé, en quelque sorte, l'impulsion avec ce cahier des charges type? Mais est-ce qu'elle anticipait de nouveaux problèmes dus à l'ouverture des marchés?*

**S** On était loin de connaître la manière dont allait se faire la libéralisation du marché en Europe et en France. C'était probablement pour homogénéiser la base des relations, renforcer le contrôle des concessions et tenir compte de la Loi Sapin. Quant à la

convention de partenariat, en donnant des moyens propres au syndicat, elle est le point de départ de sa structuration et de son indépendance administrative: des locaux en propre, la constitution d'équipes pour pouvoir instruire les dossiers de subventionnement de travaux, effectuer leur suivi sur le terrain et développer les relations avec les villes membres. Effectivement, avant 1995, notre Syndicat n'avait ni locaux, ni équipe administrative propres: il les partageait avec, entre autre, le syndicat des eaux.

**G & C** *La concession de partenariat est spécifique à votre syndicat, mais les concessions ont-elles toutes été renégociées?*

**S** Elles n'ont pas forcément été renégociées à la même date. Certains syndicats ont aussi négocié des conditions particulières de financement, mais on ne connaît pas tout ce qui se fait en France. Cela dit, effectivement, notre convention de partenariat est assez spécifique; je pense que c'est dû aux caractéristiques propres de notre territoire qui nous permet aussi d'avoir la convention la plus importante en volume.

**G & C** *Mais quels étaient les objectifs exacts de la FNCCR et les changements auxquels elle voulait parvenir?*

**S** Il ne faut pas oublier les lois de 1992 (loi « Sapin ») et 1993 qui donnaient une dynamique de régularisation, de formalisation des contrats, de précision des rapports entre le concédant et le concessionnaire, d'équilibre de cette relation, etc. C'est, à mon avis, dans cette dynamique-là que, nonobstant le fait qu'il y avait le monopole d'EDF - ce qui change un peu la donne par rapport à une concession d'eau - il y a eu volonté de mettre à plat les relations et de le faire de manière assez homogène et détaillée.

**G & C** *En fait, c'est l'apprentissage de nouveaux types de relations des collectivités avec leurs fournisseurs?*

**S** Oui. Et la FNCCR a joué un rôle fédérateur. Oui, elle s'occupe aussi d'eau, de gaz. Mais ça, c'est venu dans la période ultérieure. Maintenant elles s'intéressent aussi aux télécom. Comme je viens de le dire, les syndicats étaient entrés dans une période de normalisation des relations concédant/concessionnaire, avec la volonté de mettre en place des contrôles de concession renforcés. Je pense qu'il y avait là une volonté de formaliser les relations sur une base homogène pour toute la France. Il faut comprendre aussi que la plupart des syndicats fonctionnent avec un personnel réduit et n'ont pas tous des moyens juridiques et d'expertise, d'où l'intérêt d'une fédération qui assure une fonction support, avec une valeur ajoutée évidente.

**G & C** *Du côté d'EDF, n'y avait-il pas aussi une démarche intentionnelle derrière cette renégociation?*

**S** Il y avait probablement aussi une démarche d'EDF qui, à l'époque, souhaitait avoir une possibilité d'investir sur son réseau, en partenariat avec les communes, et de faire financer par subvention l'acquisition de certains équipements électriques (par exemple, des véhicules électriques). Cela permettait de lancer une espèce de dynamique de l'électricité. Il

y avait aussi les démarches de maîtrise de l'énergie qui posent, par exemple, la problématique de l'électricité dans le logement social. Car il ne faut pas oublier que 1995, c'était la grande époque de la promotion de l'électricité et du « tout électrique » dans l'habitat.

Donc, dans cette renégociation, il y avait une volonté commune de faire quelque chose, chacun essayant ensuite de négocier selon ses intérêts et ses objectifs. Cette démarche nous apportait une seule nouveauté, mais capitale: la convention de partenariat.

**G & C** *Que vous a apporté concrètement cette convention ?*

**S** Déjà, je l'ai dit, les moyens de nous structurer de façon différenciée, avec des personnels en propre. Il y a désormais une direction et des services administratifs classiques. Il y a également des services techniques. Nous avons un ingénieur par département, qui gère, entre autres, les dossiers de subventions liés à l'électricité, les dossiers d'enfouissement des lignes - car le syndicat est désormais maître d'ouvrage pour ce type de travaux - et la mise en place d'une compétence optionnelle éclairage public et signalisation lumineuse tricolore. Ce sont un peu nos représentants auprès des élus et des techniciens dans les villes adhérentes. Nous avons aussi un chargé de mission plus en charge de l'« ouverture du marché » puisque le syndicat s'est organisé pour pouvoir aider les collectivités à faire face à cette ouverture pour leurs besoins propres au 1<sup>er</sup> juillet 2004, en créant un groupement de commandes électricité tandis que l'autre syndicat de la région parisienne créait un groupement de commandes gaz. Nous avons enfin un service juridique interne. Nous menons aussi des expérimentations sur les courants porteurs en ligne sur le réseau de distribution sur les villes de Courbevoie, Nanterre, Levallois, Rosny-sous-Bois. Nous sommes là à la croisée de nos deux métiers: l'électricité et les télécommunications.

Notre problème fondamental est de disposer de compétences, en interne ou à notre service, pour faire face aux concessionnaires! Car, lorsqu'il s'agit d'interpréter les rapports d'activité et, a fortiori, de négocier une convention, il faut de l'expertise. Pour cela, nous faisons aussi appel à des consultants extérieurs: des juristes, des experts comptables, des experts techniques, etc.

Nous exerçons notre activité dans trois domaines: l'électricité, les infrastructures de fibre noire passive et les réseaux câblés. Pour chacun d'eux, nous avons lancé un appel d'offres pour le contrôle à la fois technique, comptable et administratif des concessions. Ce sont des marchés publics. Ensuite nous effectuons la commande et nous établissons le programme annuel d'audit en fonction de ce que nous voulons analyser.

**G & C** *Ce sont des marchés annuels ?*

**S** Non. Ce sont des marchés sur trois ans et, chaque année, nous demandons aux experts d'effectuer tel ou tel contrôle.

**G & C** *Cela n'existait pas avant 1995 ?*

**S** Non, cela s'est mis en route progressivement. Les premiers contrôles ont eu lieu en 1995, mais sous la

forme de marchés négociés. Or, maintenant, vu l'importance de ces dossiers, notamment avec les télécommunications, nous avons mis en place une organisation plus étoffée pour suivre les concessions et la construction des réseaux. En matière d'électricité, la loi de février 2000 (qui transpose la première directive européenne sur l'ouverture du marché à la concurrence) a renforcé le rôle des collectivités locales dans le domaine du contrôle sur le service rendu par le concessionnaire. Nous devons veiller à ce que le service soit conforme au cahier des charges. Ce rôle a d'ailleurs été encore réaffirmé par la loi de janvier 2003 qui nous donne la possibilité d'avoir accès, dans le cadre de notre contrôle, à des informations qui nous étaient inaccessibles auparavant.

Nous surveillons plusieurs choses, par exemple, l'aspect commercial: évolution du nombre de clients, évolution des proportions entre les différents types de clients selon les différents tarifs. Mais surtout, nous sommes vigilants sur la qualité des réseaux dont dépend la qualité de la fourniture: nous surveillons les temps de coupure, qui peuvent être très différents d'un centre EDF à l'autre sur notre territoire. Nous sommes aussi très attentifs aux montants des investissements, surtout dans le cadre de l'ouverture du marché. En tant que propriétaire des réseaux de distribution, nous sommes les garants du service public de la distribution.

**G & C** *D'ores et déjà, il y a des entreprises qui ont choisi d'autres fournisseurs ?*

**S** Oui, dès l'ouverture du marché. Le seuil d'éligibilité a été progressivement abaissé pour les entreprises. La première phase de l'ouverture date de février 1999 et concernait les consommateurs de plus de 100 GWh; le 23 mai 2000, le seuil a été abaissé à 16 GWh (ce qui représente 30 % du marché). Depuis le 10 février 2003, le seuil est de 7 GWh et cela concerne 37 % du marché. Au 1<sup>er</sup> juillet 2004, l'ouverture concerne tous les professionnels, c'est-à-dire tout le monde sauf les particuliers, soit 70 % du marché. C'est la grande étape. Au 1<sup>er</sup> juillet 2007, l'ouverture devrait être effective aussi pour les particuliers après qu'un rapport d'étape a été fait par la Commission européenne, en 2006.

**G & C** *Mais qu'est-ce que ça change, pour vous, que les gens achètent de l'électricité à EDF ou à un autre fournisseur ? En quoi votre travail de syndicat va-t-il évoluer ?*

**S** Pour les télécommunications, l'ouverture du marché s'est faite complètement différemment de celle de l'électricité, puisque France Télécom était - et est restée - propriétaire de ses réseaux, auxquels les opérateurs alternatifs n'ont pas eu accès. Cela commence maintenant avec le dégroupage (2), mais ils ont dû développer des réseaux nouveaux, donc avec de très gros moyens, d'où la crise actuelle des télécoms.

(2) Cf. Daniel FIXARI « Le juge, l'économiste et l'abonné – Le cas de la tarification du dégroupage de la boucle locale du réseau téléphonique » *Gérer & Comprendre* N°71, mars 2003

L'ouverture du marché de l'électricité se fait différemment. On n'imagine absolument pas aller reconstruire des réseaux électriques. L'intégralité du réseau va être accessible aux concurrents d'EDF, en tant que fournisseurs. Aujourd'hui, ce qu'on appelle 'le réseau de transport' EDF, est déjà une entité distincte, du point de vue comptable, d'EDF: le RTE. Tous les fournisseurs présents sur le marché pourront accéder au réseau de transport et au réseau de distribution, dont je rappelle qu'il appartient aux collectivités. Le coût d'accès aux réseaux sera fixé en fonction des propositions de la CRE (Commission de régulation de l'énergie). Ce qui est sûr, c'est que les réseaux de distribution seront accessibles à l'ensemble des fournisseurs alternatifs qui s'acquitteront d'un droit d'accès à EDF, gestionnaire du réseau de distribution; cela devra apparaître dans les comptes de la concession. Les syndicats, et en particulier le SIPPEREC, sont très vigilants sur la fixation de ces tarifs d'accès par la CRE et nous avons d'ailleurs répondu à la dernière consultation lancée par la CRE sur ce sujet, il y a deux mois. Les études faites sur l'ouverture du marché dans d'autres pays européens qui sont plus en avance que nous sur cette ouverture montre que, généralement, autant les entreprises ont gagné sur les prix d'achat de leur électricité, autant les particuliers y ont perdu. Souvent, les particuliers ont eu le sentiment qu'ils gagnaient pendant un certain temps, et puis cela n'a pas duré. Les modalités sont spécifiques aux différents pays. Surtout, ce que nous avons constaté, c'est que, pour baisser les prix, les économies ont été faites sur les investissements dans les réseaux. Le risque est donc une baisse de la qualité des réseaux et, au final, une baisse de la qualité du courant. C'est ce qu'on a constaté en Allemagne aussi bien qu'en Angleterre. En Angleterre, l'expérience des réseaux de chemin de fer a rendu le phénomène tout à fait visible. Pour l'électricité, cela n'est pas aussi catastrophique que pour les réseaux ferrés mais, d'après ce que nous ont dit nos interlocuteurs anglais lorsque nous sommes allés les consulter en juillet 2002, il était temps qu'on se préoccupe de ce problème pour les réseaux électriques aussi. Ce qui s'est passé cet été sur les réseaux d'électricité aux États-Unis et en Italie ne fait que confirmer l'existence du problème.

En France, les syndicats sont extrêmement vigilants sur ce point. Il faut reconnaître qu'EDF a construit des réseaux qui fonctionnent bien. Nous avons une qualité de courant, et particulièrement sur notre ressort territorial, qui est bonne mais, dans le rapport d'activité 2003 de la concession, nous constatons une baisse de la qualité et des investissements. Ainsi, entre 2002 et 2003, le temps de coupure sur le territoire du SIPPEREC est passé de dix-huit à vingt-trois minutes (il atteint même quarante minutes sur un des six centres EDF de la concession). Au niveau national, il est passé de cinquante à soixante dix-huit minutes. Même s'il s'agit de micro-coupures presque imperceptibles par l'utilisateur, nous n'avons pas envie que cela se

dégrade davantage et nous sommes donc très vigilants sur la fixation des tarifs d'accès qui doivent permettre de continuer d'entretenir les réseaux en place, de les développer et surtout de les enfouir. Si la France a des réseaux d'une qualité plutôt supérieure à la moyenne européenne, on le doit beaucoup à la vigilance des autorités concédantes. Mais l'Allemagne a deux fois plus de réseaux enfouis que la France et cela s'est vu en 1999 où la tempête n'a pas fait les mêmes dégâts dans les deux pays sur le réseau électrique! Le danger avec l'ouverture est un nivellement par le bas. Le Code général des collectivités territoriales comporte un article permettant de créer des indicateurs techniques de qualité par décret en Conseil d'État. Il pourrait même instaurer des pénalités. La FNCCR travaille beaucoup sur ce sujet.

Sur l'enfouissement, nous sommes d'autant plus vigilants que, sur un marché ouvert comme les télécoms, France Télécom ne veut plus aujourd'hui enfouir ses réseaux. Nous donnions des subventions supérieures (ou, plus exactement, nous utilisions un taux de subvention majoré) lorsque plusieurs réseaux distincts (électricité et téléphonie, etc.) profitaient d'une même opération d'enfouissement. Mais aujourd'hui, nous n'arrivons plus à monter ces opérations avec France Télécom. Cela veut dire que ce sont les villes qui prennent l'enfouissement en charge quand elles veulent vraiment appliquer cette politique.

Nous ne voudrions pas nous retrouver dans la même situation avec l'électricité et nous restons donc très vigilants sur ce point. À Paris, les gens ne se rendent pas compte du problème, parce que le réseau est entièrement enfoui, mais sur le territoire du SIPPEREC, il nous reste encore mille six cent quarante kilomètres à enfouir. Même si, par rapport aux autres départements, cela peut paraître peu, nous sommes dans une zone urbaine très dense qui rend difficiles les opérations de génie civil.

Actuellement, nous enfouissons, en moyenne, quarante kilomètres de réseaux aériens par an; par ailleurs, nous déposons annuellement quarante kilomètres de «réseaux toiture», ces réseaux que vous voyez encore sur les toits des maisons. Nous souhaiterions faire davantage, mais cela coûte excessivement cher. Avec EDF, nous cherchons comment faire mieux.

**G & C** *Mais le rythme d'enfouissement n'est fixé dans aucune des deux conventions, de concession ou de partenariat, que vous avez passées avec EDF?*

S EDF, pour des raisons de sécurité ou d'amélioration de qualité du courant qui lui sont propres, peut être amenée à décider d'enfouir un certain nombre de lignes; sinon, cela se fait dans le cadre de la convention de partenariat. Mais il faut que les villes soient volontaires pour enfouir, parce que cela crée des désagréments ponctuels, pour les populations et la circulation.

**G & C** *Mais la ville ne paie rien?*

S Si, elle peut être amenée à en payer une partie puisque ces travaux sont subventionnés jusqu'à un

© Boyer - ROGER-VIOLETT

La loi de 1906 a donné aux communes un rôle dans la création du réseau de distribution électrique (Pose d'une boîte isolante sur des canalisations électriques souterraines – Paris – 1910)

certain montant. Le reste est fourni par la subvention du syndicat qui, elle-même, provient de la convention de partenariat avec EDF. Donc, il faut l'accord des deux parties. Les demandes doivent être faites par les collectivités et sont ensuite examinées dans le cadre du Comité syndical, puis validées... Le montant des travaux est réparti en fonction du volume de subventions dont nous disposons pour l'année.

**G & C** *Le rôle du syndicat dans cette affaire, c'est de choisir dans l'année les sites qui seront éligibles?*

**S** Disons plutôt que c'est d'instruire les dossiers qui lui sont présentés par les villes.

**G & C** *Mais vous promouvez cette politique?*

**S** Généralement, ce sont les villes qui proposent. Il n'y a pas besoin d'inciter les villes car la subvention est, en soi, une incitation. Toutes les villes ont envie de voir disparaître les fils! Donc cela se fait en fonction des opportunités, par exemple dans le cadre de la rénovation d'une rue complète, du réaménagement d'un quartier, etc. Quand vous allez refaire une route, si vous avez des fils électriques qui passent au-dessus, c'est le moment de le faire. C'est toujours dans le cadre de tels aménagements que nous instruisons des dossiers présentés par les municipalités.

**G & C** *EDF n'intervient pas dans le processus de décision?*

**S** Il y a des critères dans le cadre de la convention. S'ils sont respectés, il n'y a pas de problème.

**G & C** *Que deviendront ces questions d'enfouissement, avec l'arrivée de nouveaux producteurs et fournisseurs sur le réseau?*

**S** Comme je vous l'ai dit précédemment, il faut que les tarifs d'accès au réseau de distribution permettent au concessionnaire EDF, gestionnaire du réseau de distribution, de continuer à investir. Cela doit être prévu dans les tarifs d'accès fixés par la CRE

**G & C** *La concession risque-t-elle aussi d'être soumise à la concurrence?*

**S** Pour le moment l'ouverture à la concurrence ne concerne que la production et la fourniture mais ni les réseaux, ni le transport. Au niveau de la fourniture, c'est le consommateur qui fait et fera, au fur et à mesure de l'ouverture du marché, jouer la concurrence entre EDF et d'autres fournisseurs. Nous, de toute façon, nous n'avons pas de relations directes avec le client final, sauf si la qualité du service rendu venait à faire défaut car nous sommes garants du service public de distribution. Depuis plus de deux ans, nous avons mis en place des commissions des usagers des services publics locaux, comme la loi nous y oblige. Au sein de ces commissions sont présentés les rapports d'activité des concessionnaires et, bien sûr, toutes les questions liées à l'ouverture des marchés.

**G & C** *Quel est le rôle des commissions d'usagers?*

**S** Elles sont compétentes pour tous les services publics locaux. Auparavant, nous avions une commission par type de réseau. En fait, c'était la même, sauf pour l'infrastructure Irisé (réseau de télécommunication haut débit), mais nous devons avoir une commission pour le câble, une commission pour l'électricité, une commission pour notre réseau fibre noire Irisé alors que, maintenant, la commission consultative des services publics locaux est l'unique commission pour l'ensemble de nos concessions. Elle regroupe des associations de consommateurs, des représentants de Chambres de Commerce, d'entreprises ou d'artisans, etc. C'est dans ce cadre-là que nous pouvons être amenés à examiner la qualité du service rendu.

**G & C** *Peut-on revenir à la question du financement du syndicat? Est-ce que la loi de 1924 le prévoyait, par exemple sous la forme d'une taxe parafiscale?*

**S** Non! Le syndicat est exclusivement financé par les concessionnaires, pour les activités qui relèvent des concessions. Prenons l'exemple d'EDF. Il y a une redevance qui s'appelle la redevance R1 qui finance les dépenses de fonctionnement du syndicat liées à la concession, dont les frais de contrôle.

**G & C** *Cela figure-t-il sur la facture du client?*

**S** Non! C'est EDF qui nous reverse cette somme sous forme de redevance prévue au contrat de concession. C'est transparent pour l'utilisateur. Ensuite, vous avez la redevance R2 qui est là pour que nous puissions financer des investissements de nature électrique dans les communes. Nous versons une subvention aux communes ou cela finance nos propres investissements, si l'on en a. La convention de partenariat que

nous avons signée avec EDF nous permet aussi de verser des subventions pour des travaux de nature électrique. Enfin, vous avez le fonds social, qui permet de financer les dépenses d'aide sociale des communes pour venir en aide aux usagers en difficulté. Il sert par exemple à aider au financement d'achat d'ampoules basse tension pour ce type de population et aussi à mener des actions d'éducation à la maîtrise d'énergie.

**G & C** *En termes de financement des investissements d'enfouissement, par exemple, la convention de partenariat peut servir à dégager des fonds. Mais la redevance R2 le peut aussi ?*

**S** Oui, mais généralement, c'est la convention de partenariat. Dans la convention de partenariat, les choses sont bien détaillées, parce que prévues comme telles ; y sont précisés le pourcentage de financement, le type de travaux concerné, etc. En revanche, dans la redevance R2, tous les investissements sont concernés et donc c'est moins précis. Ces investissements sont financés par des fonds qui sont attribués en fonction des travaux qui ont été réalisés les années précédentes. Mais ces deux sources financent le même type de travaux. C'est assez complexe...

**G & C** *La convention de partenariat fixe des montants globaux annuels ?*

**S** Oui ! Ils sont fixés pour l'année à venir dans le cadre des « Travaux éligibles aux subventions du syndicat ». Nous nous sommes mis d'accord avec EDF sur différentes natures de travaux et cela a été revu dernièrement par un avenant pour tenir compte, comme je vous l'ai dit précédemment, des lois sur l'ouverture du marché. Au 1<sup>er</sup> juillet 2004, en application de la deuxième directive européenne, l'ensemble des consommateurs non particuliers, dont les collectivités territoriales, deviennent éligibles et peuvent choisir librement leur fournisseur d'électricité. À cette date, les collectivités locales devenant clients éligibles ne peuvent plus bénéficier de subventions spécifiques provenant de redevances versées par EDF : celles-ci seraient discriminatoires en termes de concurrence, tant dans le domaine de l'électricité, par rapport aux autres fournisseurs d'électricité qu'EDF, que par rapport aux autres fournisseurs d'énergie (gaz, pétrole, etc.). En conséquence, les travaux financés par la convention de partenariat ne peuvent plus porter que sur deux domaines : l'enfouissement du réseau de distribution publique d'électricité et les réseaux d'éclairage public. Pour l'enfouissement, on peut aussi recevoir des aides d'autres collectivités, comme les conseils généraux.

**G & C** *Avant 1995, cela se passait aussi comme cela ?*

**S** Avant 1995, il n'y avait pas de convention de partenariat, seulement les redevances R1 et R2.

**G & C** *Ces redevances, c'est le cœur même de la convention de concession ?*

**S** Dans toutes les concessions, vous avez ce qu'on appelle des redevances versées aux concédants ou encore des frais de contrôle : c'est un peu la même chose. C'est déterminé dans le contrat de concession et ça sert à financer l'activité du concédant, qui est de

© Berti-Hanna - REA

Si EDF, pour des raisons de sécurité ou d'amélioration de qualité du courant qui lui sont propres, peut être amenée à décider d'enfourer un certain nombre de lignes et que les villes sont volontaires, cela se fait dans le cadre de la convention de partenariat.

contrôler que le concessionnaire effectue correctement le service public qui lui a été concédé.

Pour les télécoms, on a des frais de contrôle pour chaque contrat de concession. Mais, en ce qui nous concerne, il y a en plus tout l'aspect partenariat avec EDF. Il n'y a que 19 % de notre budget qui est mobilisé en fonctionnement pour les dépenses d'administration et de fonctionnement du syndicat. Dans ces 19 %, sont compris tous les frais de sous-traitance des expertises. Le reste, soit plus de 80 %, est distribué aux communes, sous forme de subventions ou de redevances d'occupation du domaine public.

En effet, lorsqu'un concessionnaire occupe un domaine public, il paye une redevance. Pour cela, nous servons de guichet unique : nous percevons directement la redevance et nous la reversons aux communes. C'est très original, par rapport au mode de fonctionnement d'un syndicat intercommunal classique.

Par exemple, dans les SIVOM, chaque commune paie une cotisation dont le mode de calcul est assis généralement sur la population ou sur d'autres critères objectifs liés à l'activité en question. Donc, cela coûte quelque chose à la commune qui participe à l'activité intercommunale. Dans notre cas, non seulement la

commune n'a rien à payer, mais il y a un effet de levier puisque cela lui rapporte de l'argent. Elle peut ainsi diminuer ses dépenses d'investissement dans des travaux de nature électrique.

Mais il y a d'autres services que nous rendons aux communes. Par exemple, le groupement de commandes pour les télécommunications et, prochainement, pour l'électricité. Pour cela, nous demandons une cotisation aux communes adhérentes, car en mutualisant l'expertise nécessaire à la passation des marchés, nous les déchargeons de tout le travail de préparation des pièces du marché, d'analyse des offres, etc. La cotisation est inférieure aux coûts d'instruction et de passation du marché. L'effet de masse permet de substantielles économies sur les prix que la commune obtiendrait individuellement. Il n'y a que pour ces activités de service que nous demandons une cotisation; pour tout ce qui est concession, nous sommes financés par les concessionnaires.

**G & C** *Est-ce que votre budget a augmenté depuis 1995?*

**S** Bien sûr! En grande partie du fait de ce que nous verse EDF dans le cadre de la convention de partenariat. D'ailleurs, nous sentons qu'EDF commence à être réticente pour négocier des avenants à cette convention, d'autant que sa situation internationale est fragile. EDF a des impératifs en vue de l'ouverture de son capital. Il lui faut arriver à faire des comptabilités séparées entre ses différentes activités, ce qui, d'une part, n'est pas simple à réaliser et, d'autre part, va permettre de rendre les choses visibles. Aujourd'hui, nous avons cette convention de partenariat et nous espérons qu'elle perdurera le plus longtemps possible.

**G & C** *Nous sommes restés jusqu'à présent dans le cadre des phases actuelles de l'ouverture du marché. Quelles seront les étapes suivantes et quelles en seront les conséquences, pour vous et les usagers?*

**S** Au 1<sup>er</sup> juillet 2004, interviendra une autre étape décisive: le marché va être ouvert à tous les consommateurs, sauf aux particuliers (*cf.* note \*). Les dentistes, les boulangers, etc., c'est-à-dire tous les professionnels et les artisans, seront éligibles. Nous, les collectivités, allons être intéressés à plusieurs titres par cette ouverture et le SIPPEREC a organisé deux colloques pour traiter de ces questions en janvier 2003 et, tout récemment, en avril 2004.

Le syndicat est concerné en tant qu'autorité concédante, comme on l'a dit tout à l'heure, par rapport au devenir des réseaux de distribution, ensuite parce que les collectivités vont être, elles-mêmes, éligibles au titre de leurs besoins propres: éclairage public et signalisation routière, bâtiments communaux. Nous sommes aussi très attentifs quant à l'évolution des taxes locales sur l'électricité et au devenir de la convention de partenariat.

Enfin, nous réfléchissons au rôle que pourraient avoir les collectivités et donc leurs autorités concédantes, dans l'ouverture du marché aux particuliers, prévu

pour 2007. Il s'agit à la fois d'aider le client particulier à bénéficier de l'ouverture du marché - si cette ouverture se fait comme il est prévu en 2007 - et de le protéger contre tous les abus liés à sa méconnaissance de ce secteur-là.

Nous sommes aussi actifs dans la mise en place du tarif de première nécessité, qui vient d'être instauré par un décret en date du 8 avril 2004. Ce tarif, qui permet aux plus défavorisés de bénéficier de réduction de 30 à 50 % selon le nombre de personnes dans le foyer, était attendu depuis la loi de transposition du 1<sup>er</sup> février 2000. Il aura fallu attendre quatre ans pour que le décret soit publié. Ce tarif sera applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2005.

Au niveau des entreprises - en tout cas des plus grosses, celles qui sont éligibles aujourd'hui - il n'y a pas trop de souci à se faire. En général, elles possèdent les compétences nécessaires (ou bien elles peuvent les acquérir ou se payer des experts) pour renégocier leur contrat et obtenir de meilleures conditions, à la fois sur le prix, la qualité et le service rendu. Elles sont donc en position de pouvoir négocier et, en plus, elles ont en face d'elles plusieurs opérateurs.

Lorsqu'on va atteindre le niveau du dentiste, du boulanger, cela risque d'être déjà moins sûr.

Mais au niveau du particulier, il est certain que cela ne le sera pas du tout! C'est d'ailleurs ce que l'on constate en Angleterre.

Il faut savoir qu'en France, on part du constat que l'ensemble des consommateurs est satisfait, à la fois du niveau de qualité et du tarif d'EDF, qui est réglementé. En comparaison avec les autres pays européens, nous avons une des électricités les moins chères et notre qualité est très satisfaisante. De plus, nous avons la péréquation tarifaire. Les gens n'ont pas forcément envie que ça change! Surtout quand tous les producteurs s'accordent à dire que les tarifs sont à la hausse. Ils ont pris 30 % sur le marché de gros en 2003. On est passé d'un prix du mégawatt de 23 euros début 2003 à plus de 31 euros fin 2003. Le prix moyen souhaité par les producteurs est de 34 euros. Les industriels éligibles ont bénéficié, au début de l'ouverture, d'une baisse des prix mais la hausse joue à plein depuis un an, ce qui les inquiète particulièrement, car ils n'ont pas de visibilité.

Avec les télécoms, secteur où les marges étaient très fortes, tout le monde avait à gagner à l'ouverture des marchés. Sur l'électricité, c'est loin d'être la même chose. Le transport de l'électricité représente à lui seul 50 % de notre facture et cela est immuable. Donc, on ne gagnera rien là-dessus et cette partie reste en monopole. Par contre, sur ce qui reste, on sait que la marge de manœuvre pour la clientèle des particuliers est très faible: grosso modo, une pizza par mois, comme il a été dit dans notre colloque pour faire image. La France va faire face, au 1<sup>er</sup> juillet 2004, à une étape importante de la libéralisation du marché, mais l'ouverture a été décrétée dès la première directive européenne, en 1996!

**G & C** Mais, en Grande-Bretagne, on n'était pas dans la même situation?

**S** En Grande-Bretagne, au démarrage, les prix ont fortement augmenté, ensuite cela a baissé, puis réaugmenté. Au total, les usagers y ont gagné. Mais il y a des effets pervers. Il y a un organisme de défense des consommateurs qui reçoit quatre-vingt mille plaintes par an! La majeure partie de ces quatre-vingt mille plaintes concerne les conditions de commercialisation, souvent excessivement agressives, avec des contrats pas clairs où l'on fait signer n'importe quoi, n'importe comment. Tant et si bien que, si vous vous promenez dans les rues de Londres, vous trouvez affiché sur les fenêtres: «*Interdit aux démarcheurs d'électricité*», «*Je n'ouvre plus ma porte aux démarcheurs d'électricité*», «*Démarcheurs d'électricité, dehors!*», etc. London Electricity (c'est-à-dire EDF) a récemment été condamné pour ses méthodes de commercialisation agressives. En outre, la péréquation tarifaire n'existant pas en Angleterre, vous pouvez payer des prix très différents selon votre lieu de résidence. Les écarts se sont creusés et le système défavorise les moins riches car si vous acceptez le prélèvement bancaire automatique, vous payez moins cher que si vous payez par chèque bancaire à réception de la facture. Lorsque vous n'avez pas beaucoup d'argent, on peut même vous demander de prépayer: vous achetez des cartes comme des cartes de téléphone et on vous facture le kWh beaucoup plus cher.

En conséquence de cela et avec les méthodes agressives de démarchage, il y a des gens qui se sont retrouvés à changer de fournisseur très rapidement sans comprendre. Mais les gens, qui n'ont pas été formés à une bonne connaissance de ce secteur, n'ont pas la capacité à comparer deux contrats différents. À la limite, ils prennent le contrat parce qu'on leur a dit que c'était le moins cher, et on les fait signer en bas, sans même qu'ils aient lu les lignes imprimées en petits caractères. C'est comme pour les téléphones portables! En bien pire, parce que cela concerne quelque chose de vital pour nos modes de vie.

**G & C** En fait on veut que les gens soient conformes aux modèles économiques. Or ce ne sont pas des êtres rationnels et omniscients.

**S** Oui, personne ne peut tout savoir! Seriez-vous capable, vous - moi, je sais que non! -, d'analyser trois contrats de fournisseurs différents, sans d'ailleurs que l'on vous indique quel est l'engagement pris sur la qualité du courant? Comment savoir si c'est vraiment intéressant que je paye mon électricité moins chère de telle heure à telle heure? Est-ce que cela correspond vraiment à mes besoins? On voit bien le même phénomène avec les forfaits télécoms: on est incapable de comparer les différentes offres parce que, bien sûr, ce ne sont pas les mêmes, donc il n'y a pas d'échelle de comparaison possible! Alors, on vous fait du forfait à tour de bras, y compris sur la téléphonie fixe et on est démuné face à toutes ces offres.

**G & C** En Grande-Bretagne, existe-t-il une structure analogue à la vôtre? Qu'y a-t-il entre l'abonné et la société de fourniture?

**S** Les collectivités n'ont aucun rôle dans le système électrique anglais. Mais il existe un organisme de régulation. Au démarrage de l'ouverture du marché, il était chargé de tout réguler, à la fois côté producteur et côté consommateur. Mais, au bout d'un certain temps, ses responsables se sont rendus compte qu'ils étaient assis entre deux chaises et qu'ils avaient du mal à gérer à la fois les problèmes des producteurs, des entreprises privées et des consommateurs. Parfois les situations étaient antinomiques. Une structure indépendante, Energywatch, a donc été créée. Ce n'est pas une association de consommateurs, mais un organisme public. Il est chargé de gérer les quatre-vingt mille plaintes annuelles, de les faire remonter et, ensuite, d'aller voir le régulateur pour s'occuper des abus de commercialisation, des problèmes de qualité, etc.

**G & C** Pour faire un parallèle avec la France, dans votre esprit, est-ce que le rôle du SIPPAREC pourrait être quelque peu analogue à cette structure, lors de l'ouverture qui se fera aux particuliers?

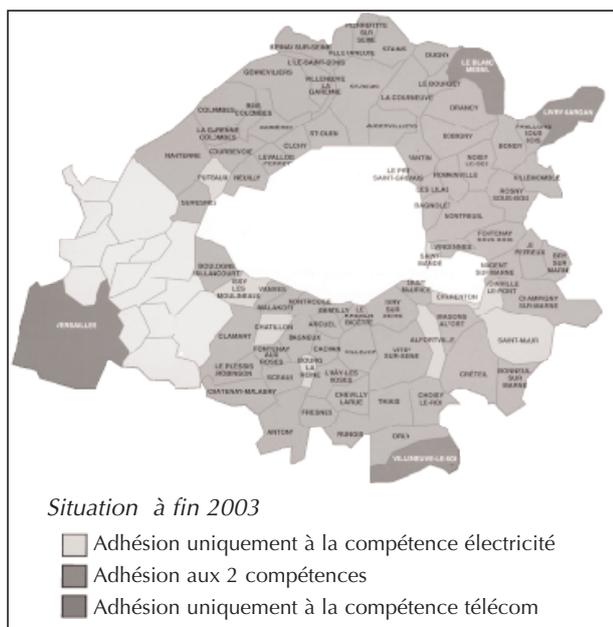
**S** Non. Le rôle des autorités concédantes ne peut pas être le même que celui d'Energywatch. Les collectivités sont garantes du service public local de la distribution. Par leur proximité avec les habitants, si l'ouverture se fait dans de mauvaises conditions, les élus seront saisis très vite, parce que les particuliers vont se sentir complètement démunis. Il ne faut pas non plus oublier les publics défavorisés, fragiles, qui risquent de se retrouver en grande difficulté.

Nous avons déjà parlé de la mise en place, tant attendue depuis quatre ans, du tarif de première nécessité. Aujourd'hui, EDF gère un fonds solidarité énergie. Nous aussi, nous avons un fonds social, que nous gérons grâce à un abondement d'EDF. Que va devenir tout ça demain, à partir du moment où il y aura plusieurs fournisseurs? Le gros risque, c'est qu'on finisse par se retourner vers les collectivités et qu'on leur dise: «*A vous de gérer dans le cadre de votre action sociale*». À l'heure actuelle, pour les personnes qui ont de très grosses difficultés, EDF a tout un système. Ils avertissent le client, ils vont le voir et, quand ils n'arrivent pas à trouver d'accord ou que les gens ne veulent pas se déplacer, ils se mettent en rapport avec les CCAS (3) des villes. Les CCAS interviennent dans l'aide au paiement des factures avec un étalement de la dette et on n'arrive à la coupure qu'en dernière extrémité. Tout cela prend du temps et de l'énergie. Que deviendra ce système demain?

**G & C** Mais, à l'heure actuelle, le syndicat intervient déjà dans ces affaires de clients fragiles?

**S** Oui, il intervient! Cela fait partie du contrôle de la concession. On suit le nombre de clients les plus défa-

(3) Organismes gérant l'aide sociale au niveau municipal



© SIPPAREC

Le SIPPAREC, Syndicat intercommunal de la Périphérie de Paris pour l'Électricité et les réseaux de Communication

vorisés et la façon dont ils sont gérés. Il y a toujours dans le rapport annuel d'EDF un paragraphe qui concerne le fonds solidarité/énergie, qui est le fonds géré par EDF et nous avons vu que 2002 et 2003 avaient connu une formidable augmentation. En 2002, le montant prévu pour l'aide au paiement des factures des plus démunis était budgété à hauteur de 88 millions d'euros, (contre 1,45 en 2001). Il est de 2,39 millions d'euros en 2003. Le nombre de familles aidées est passé de 13831 en 2002 (11 842 en 2001) à 20 525 en 2003. On peut analyser plus finement ces actions par centre EDF – il y en a plusieurs sur notre territoire – et certains centres voient leur nombre progresser de manière importante. Cela interpelle fortement les élus.

Nous-mêmes gérons aussi un fonds social dans le cadre duquel nous développons un certain nombre d'actions. Par exemple, nous aidons les CCAS à acheter des ampoules basse consommation pour les familles en difficulté, qui sont les moins à même de payer ce surcoût immédiatement, alors que cela diminue la facture dans la durée.

Nous aidons aussi les CCAS à rembourser les factures impayées en complément éventuel d'EDF. Nous venons de rééditer un livret – le *Guide des bons conseils pour les économies d'énergie*. Nous aidons les villes à mener des actions en ce domaine. Nous avons également mis en place, avec le centre de formation de la fonction publique territoriale (CNFPT), l'ADEME et EDF, une formation à l'intention des travailleurs sociaux. Ils sont au contact de ces familles et nous avons pensé qu'il fallait les sensibiliser à ces problèmes, là aussi. Je pense à la TV, au magnétoscope et aux autres équipements qu'on laisse en veille, alors que cela consomme énormément. Il y a des choses toutes simples sur lesquelles on peut faire des écono-

mies d'énergie. Nous, syndicat, nous agissons.

**G & C** *Mais sur ces problèmes-là, que vous traitez en relation avec les villes, l'ouverture à la concurrence ne changera rien à vos actions!*

**S** Sauf que l'ampleur des difficultés risque de devenir beaucoup plus grande. Bien entendu, la sensibilisation aux économies d'énergies ne sera pas touchée; elle ne pourra qu'être amplifiée, surtout si on sait que les prix vont augmenter et que la France, tout comme les autres pays européens, a des objectifs à remplir en matière d'économies d'énergie par rapport au protocole de Kyoto.

**G & C** *C'est un paradoxe que l'ouverture du marché conduise à des augmentations de prix!*

**S** C'est un paradoxe, oui. Mais l'électricité n'est pas un bien comme un autre: elle n'est pas stockable et sa production nécessite des investissements lourds. En France, grâce à la production nucléaire, nous avons une indépendance énergétique qui nous a permis de bénéficier des tarifs situés dans la fourchette basse de la moyenne européenne. Il ne faut pas se leurrer non plus sur la concurrence en Europe: on s'oriente vers un marché d'oligopole avec cinq ou six gros producteurs qui vont devoir faire face au renouvellement des outils de production et à l'accroissement de la demande. À cela, il faut ajouter les charges de service public qui couvrent la péréquation tarifaire, l'aide aux plus démunis, le coût de rachat des énergies renouvelables qui sont passés de trois euros du MWh en 2002 à quatre euros cinquante en 2004, la Commission de régulation de l'énergie annonce un coût du MWh de cinq euros quatre-vingt pour 2007.

La hausse est donc déjà effective pour les éligibles depuis un an et demi. Pour les non éligibles, l'État a contenu les augmentations réclamées depuis plusieurs années par EDF. Mais jusqu'à quand? En ce qui concerne les particuliers, c'est un vrai risque. Peut-être pas la première et la deuxième année de l'ouverture, mais par la suite... Car le gain est tellement faible, sur cette clientèle! Pour que d'autres producteurs qu'EDF se lancent à la conquête d'entreprises, il n'y a pas de problème, il y a du chiffre d'affaires pour eux. Donc, ils attendent l'ouverture du marché et se structurent pour le faire. Mais quand on discute avec eux de l'ouverture du marché des particuliers, on n'est pas très sûr qu'ils veuillent y aller et qu'ils soient très nombreux à se lancer, du moins sur toute la France. En effet, l'accès à cette clientèle de particuliers va coûter excessivement cher.

**G & C** *Voyez-vous un rôle propre au syndicat dans cette ouverture et compte tenu de toutes ces incertitudes?*

**S** La FNCCR réfléchit beaucoup à cette question. L'idée qui émerge aujourd'hui, c'est que les autorités concédantes pourraient, par exemple, faire un appel d'offres sur le territoire de leur concession, qui mette en concurrence tous les fournisseurs possibles, afin qu'elles négocient au mieux sur l'intégralité de leur ressort. Le fournisseur choisi pourrait alors avoir des

relations commerciales avec les particuliers et leur vendre des contrats, aux conditions proposées dans la réponse à l'appel d'offres. Les syndicats auraient ainsi un rôle de régulateur à l'échelle de leur territoire.

**G & C** *Le cadre du contrat serait le même pour tout le monde?*

**S** Oui, il aurait été défini pour tout le monde. La seconde directive permet le regroupement de petits consommateurs et des particuliers; il faut voir comment elle va être transposée en droit français. L'ouverture pour les particuliers, c'est 2007. En 2006, il y aura un rapport d'étape au niveau européen. Il faut faire des propositions avant ces dates.

**G & C** *La fourniture serait négociée, dans votre schéma, entre l'autorité concédante et les fournisseurs. C'est peut-être pour ça que ça ne rapporte qu'une pizza?*

**S** Non, l'expression de la pizza employée par Claude Turmès, rapporteur européen de la directive sur l'électricité, concerne le gain possible pour les particuliers hors l'intervention éventuelle des autorités concédantes. L'intervention des syndicats pourrait porter, non seulement sur le prix, mais aussi sur la qualité du courant, la clarté des contrats, les services, etc. Lors du colloque organisé en janvier 2003 sur ces questions, EDF nous a donné le coût d'accès à la clientèle des particuliers pour un nouvel entrant. C'est énorme! Donc cela ne peut être rentabilisé qu'au bout de nombreuses années. Ce qui explique qu'il n'y aura peut-être pas autant de fournisseurs que cela, surtout les premières années de la libéralisation du secteur.

**G & C** *Oui, le droit d'entrée est très cher, et la situation n'est pas symétrique entre EDF, qui a déjà accès à l'abonné, et les nouveaux entrants, qui, sur le territoire de votre concession, auront à contacter les un million six cent mille clients potentiels. Ce schéma est un peu analogue à celui de l'eau, où le concédant s'interpose entre l'abonné et l'opérateur. Je suppose que les opérateurs préféreraient avoir accès directement à leurs clients?*

**S** Mais ils auront accès au client!

**G & C** *Ce schéma serait tranché par qui? Cela serait imposé au niveau national, par une loi?*

**S** Oui, automatiquement! Pour 2006, la France a obtenu qu'un bilan soit fait au niveau européen, avant de savoir si, vraiment, il faut ouvrir le marché des particuliers. On pourrait imaginer qu'à l'issue du bilan, on ouvre à tous, sauf aux particuliers. Au 1<sup>er</sup> juillet 2004, c'est 70 % du marché qui sera ouvert, les particuliers ne représentant que 30 % du marché.

**G & C** *Est-ce que vous êtes soutenus par d'autres syndicats en France? Est-ce qu'il y a déjà un groupe qui se constitue autour de cette idée?*

**S** La FNCCR est aussi engagée dans la réflexion de protection des consommateurs. En France, les syndicats n'ont pas tous la même taille, et pas forcément les capacités de réfléchir individuellement à ce type d'enjeux: c'est là le rôle de la FNCCR.

**G & C** *Vous avez un bureau de représentation à Bruxelles?*

**S** Non, pas du tout! Nous travaillons avec des experts tant économiques et juridiques que techniques.

**G & C** *L'expérience française, peu glorieuse, des réseaux d'eau, ne va pas beaucoup vous aider pour que les autorités concédantes aient un rôle dans la fourniture!*

**S** Il y a maintenant la loi Sapin sur la démocratie locale, qui impose des commissions d'usagers, des rapports annuels. Il y a aussi une prise de conscience des usagers par rapport à la problématique de l'eau au travers des questions de pollution qui engendrent ensuite des taxes supplémentaires. Donc les gens commencent à être sensibilisés à ces questions-là, et l'on pourrait même dire que naît un esprit consommériste par rapport à la ressource en eau.

**G & C** *Oui, on pourrait dire aussi qu'avec l'ouverture du marché, les consommateurs vont découvrir qu'il existe une plus ou moins bonne qualité de la fourniture électrique, puisque jusqu'à présent ils n'avaient que de la bonne qualité!*

**S** Oui, tout à fait! Les gens n'en sont pas conscients, en tout cas sur le territoire du SIPPÉREC ou dans les grandes agglomérations, sauf quand il y a des grosses coupures comme lors de la tempête de 1999 ou de la canicule de 2003. Mais comme vous l'avez constaté dans les chiffres sur les temps de coupure que nous avons cités, la vigilance est de mise.

**G & C** *Comment faites-vous avec EDF pour améliorer la qualité, au-delà de son constat?*

**S** Nous déclenchons des audits, à la fois techniques, comptables et financiers. Sur le plan technique, on peut aller auditer des points du réseau. Comme nous avons un droit d'accès aux informations sur la qualité, nous pouvons cibler des zones où il y a plus d'incidents qu'ailleurs. Grâce à ce contrôle par exception, nous arrivons à analyser et à déterminer les causes des incidents, et nous cherchons ensuite à les limiter en déclenchant des actions correctives. Nous pouvons aussi aller voir des zones où il y a, au contraire, très peu d'incidents et nous en inspirer. Notre cahier des charges nous autorise le contrôle sur pièces et sur place, tant technique que comptable et financier. Ensuite, nous avons lancé un appel d'offres pour avoir des bureaux d'experts qui effectuent ces contrôles pour nous.

**G & C** *Est-ce que votre syndicat est assez fort, en termes institutionnels, pour négocier directement avec la CRE, par exemple le droit d'accès au réseau et son prix? Est-ce que vous le faites? Comment pouvez-vous jouer sur des réglementations qui sont en cours de négociation?*

**S** En tant que première concession en France, nous pensons avoir notre mot à dire et nous essayons de faire valoir nos positions partout où cela est utile: à la CRE, à la FNCCR, auprès des ministères...

Nous avons acquis un certain savoir-faire dans ce qu'on appelle le lobbying à travers tout ce que le syndicat a développé dans les télécommunications. Dans le monde des télécommunications, qui est un monde qui s'est ouvert au marché et dans lequel nous avons été présents dès l'ouverture, avec des positions quel-

quefois dérangeantes, nous avons été repérés comme des interlocuteurs de référence, à la fois par rapport à ce que nous avons fait et aussi par rapport aux idées que nous proposons.

Le monde de l'électricité commence à s'ouvrir et nous faisons tout pour y prendre aussi notre place. Par rapport à EDF, il y a des enjeux très importants. Dans les télécoms, les collectivités locales n'avaient pas de rôle ou presque pas. Là, le jeu est ouvert d'une manière complètement différente. La loi fait que les collectivités territoriales ont un rôle à jouer et nous souhaitons le défendre et nous faire entendre. Mais, dans le même temps, on sent que certains aimeraient bien que les collectivités continuent à être muettes.

Les colloques que nous avons organisés ont quand même remué les esprits. Nous avons réussi à réunir plus de deux cent cinquante personnes, à chaque fois, sur ce thème! Les colloques sont un moyen important, mais il y a aussi la participation aux consultations publiques, où nous remettons des contributions.

**G & C** *EDF occupe une position difficilement contournable. EDF, c'est l'opérateur historique, qui a toute la connaissance, qui a le poids et qui est en train de se défendre sur son marché, c'est normal, tout comme France Télécom continue à le faire, même si, aujourd'hui cela commence à être un peu plus difficile.*

**S** EDF est effectivement très présente aujourd'hui dans la réflexion. C'est vrai que dans les réunions, les débats, les agents d'EDF, en place ou retraités, sont très présents. Cela s'est passé de la même façon avec France Télécom.

**G & C** *Comment avez-vous élaboré vos positions?*

**S** Nous avons créé un groupe de travail pluridisciplinaire, avec des experts. Il y a un économiste, des juristes, des financiers et, bien sûr, les élus et la direction du SIPPAREC.

**G & C** *Maintenant, il faut entamer un travail de conviction et de négociation pour essayer de faire passer vos réflexions?*

**S** Oui, nous ne sommes qu'au début de l'ouverture; beaucoup de choses vont être amenées à bouger. Nous attendons le vote de deux lois avant l'été 2004: la Loi de programmation énergétique et la Loi relative au service public de l'électricité et du gaz et aux entreprises électriques et gazières. Il y en aura d'autres! Nous entrons dans une phase de transition sur ce marché, en France mais aussi au niveau européen. Pour les autorités concédantes il y a un gros travail d'information à faire auprès des élus et de la population. C'est pour cela que le syndicat a édité en début d'année un dossier intitulé: «*Les collectivités locales face à l'ouverture du marché de l'électricité*», qui fait le point sur la situation et les enjeux. Cinq mille exemplaires ont été distribués en quatre mois.

**G & C** *Peut-on s'attendre à l'instauration d'une réelle concurrence sur les particuliers?*

**S** Je vous ai déjà dit que, pour atteindre le client, individu par individu, cela revient extrêmement cher. On

voit bien dans les exemples européens, Grande-Bretagne et Allemagne comprises, que l'opérateur historique est très peu inquiet par l'ouverture de son marché. Certes la Grande-Bretagne a connu un taux de changement relativement élevé lié à une commercialisation violente; mais en Allemagne, il n'y a eu que 4 % de changements. Cela équivaut à constater qu'il n'y a pas de vraie concurrence, puisque c'est l'opérateur historique qui garde 96 % des clients.

C'est le même scénario pour le téléphone où, quel que soit le pays, on a constaté que c'était l'opérateur historique qui avait gardé la haute main sur le marché. Partout, l'opérateur perd une part de son marché, mais il reste majoritaire. Dans la banque, c'est pareil, le taux de changement d'une banque est très faible et pourtant, juridiquement, c'est très aisé. Mais le client est fidèle à sa banque parce que le coût de transfert est très lourd pour lui. En fait, l'acte d'achat est complexe et les offres sont plutôt complexes.

**G & C** *A ce stade, l'exemple de l'eau n'est quand même pas très encourageant car, même si les dernières lois essayaient de stimuler la concurrence en introduisant plus de transparence, on s'aperçoit - d'après les études qui existent là-dessus - qu'il y a un pourcentage assez faible de changement d'opérateur.*

**S** Oui et non! Il faut voir d'abord que les contrats ont été conclus sur des durées longues, généralement, les concessions étaient de vingt ans. Donc la loi de 1993 n'a pas encore produit tous ses effets. Deuxième chose, il y a déjà eu des renégociations à l'amiable, sous la pression de l'opinion publique. L'exemple le plus connu est Grenoble. La loi de 93 a quand même induit une démarche qui va avoir un effet durable. Évidemment, cela ne se verra pas à un horizon court, même pas de dix ans.

**G & C** *Cela sera aussi le cas pour l'électricité? Y aura-t-il une pareille inertie?*

**S** Là, c'est différent! Le contexte de négociation est là aussi très différent, parce que, pour l'eau, ça comprend le réseau, alors que pour l'électricité, on négocie sur la seule fourniture. Les contrats peuvent donc être beaucoup plus courts.

Il est probable - mais il faudrait faire des études économiques un peu plus précises - qu'en milieu urbain, notre taille soit suffisante pour constituer une unité. Il ne serait peut-être pas judicieux d'avoir un tel découpage.

Nous pensons qu'il y a un point mort, mais le point mort dépend de la configuration du réseau de distribution: dans un contexte rural, ce ne serait pas du tout la même problématique. C'est pourquoi il est difficile de répondre tant que les règles ne sont pas fixées en ce domaine. S'il faut changer les compteurs, le point mort va augmenter. Il faudra donc des zones de plus en plus grandes avec le risque que, si vous n'avez plus que trois ou quatre zones en France, vous aurez peut-être trois ou quatre monopoles qui se partageront, ne fut-ce qu'officieusement, les zones. Il faut trouver l'équilibre.